

2023年3月期 第1四半期決算短信 補足説明資料

株式会社オプティム

1. 2023年3月期 第1四半期決算レビュー

2. 成長戦略

3. 2023年3月期 通期業績見通し

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略等はいずれも作成時点で入手可能な情報を基にした予測であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績および戦略は、この配布資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おきください。また、本資料に記載されているマーケット情報などに関する情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

2023年3月期 第1四半期決算レビュー

.....

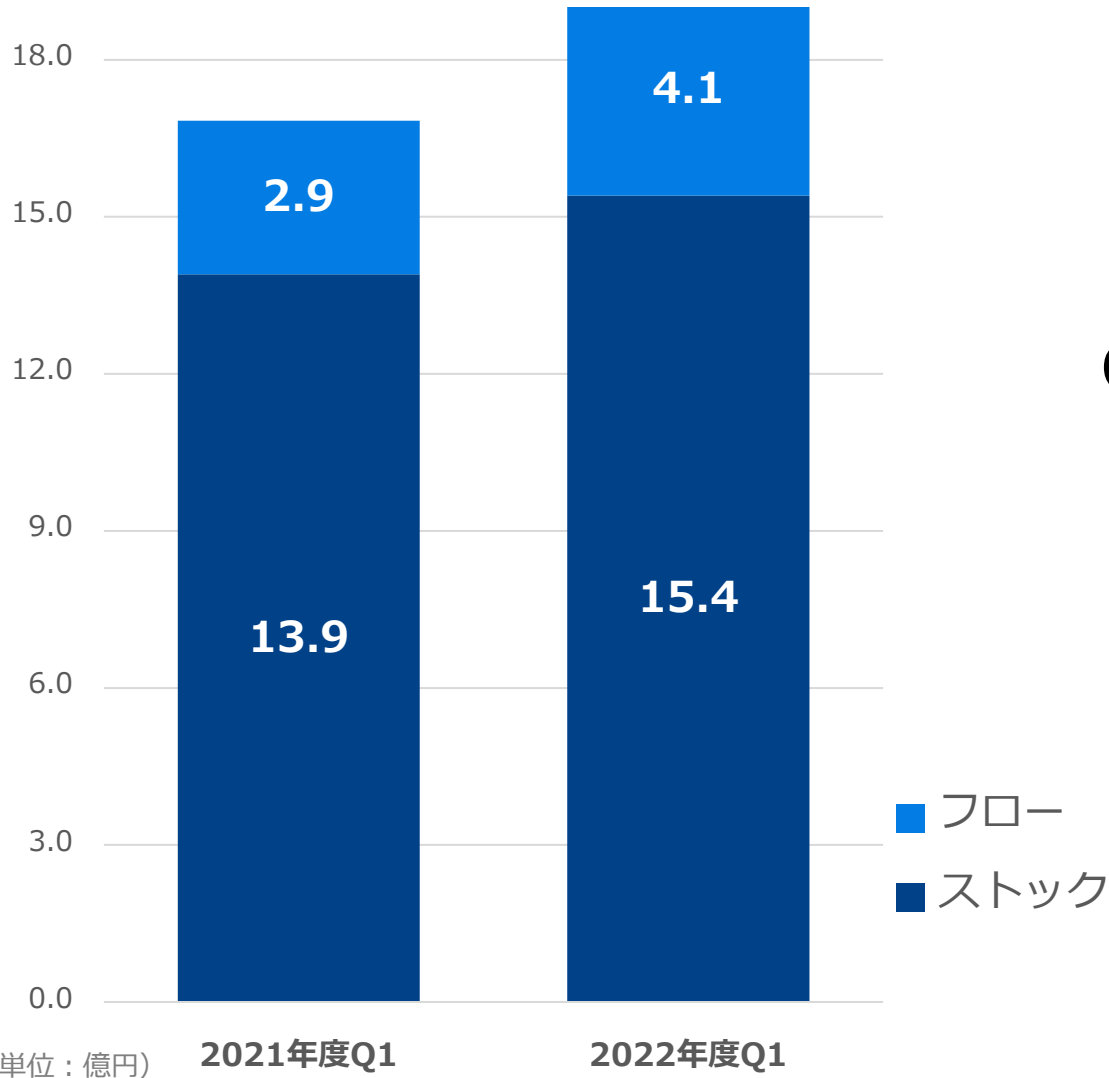
創業来23期連続となる過去最高売上高に向けて好調に推移

第4次産業革命の中心的な企業になるために
積極的な成長投資を継続しています

(連結経営成績 単位：百万円)

	2022年3月期 第1四半期 実績	2023年3月期 第1四半期 実績	実績 前年比	2023年3月期 通期予想
売上高	1,683	1,945	115.5%	9,140
営業利益	240	192	80.2%	1,690
経常利益	227	156	68.6%	1,590
純利益	135	68	50.3%	947

売上実績：ストック・フロー比率



Optimal Biz、
OPTiM Cloud IoT OSを
中心とした
ストック売上が
堅調に推移

■業績の進捗状況および通期見通し

【売上】

- ・ストック型の売上は、「Corporate DX」「Industrial DX」とともに、それぞれ中心となる「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に、順調に推移しております。
- ・フロー型の売上は、前期から継続している医療×IT分野における売上が好調に推移しております。
- ・当社の売上構造は、ストック型のライセンス収入で月額課金による売上が中心となっていること及びフロー型のカスタマイズ売上の検収時期が下期に集中する傾向があること、などの理由から、売上は下期偏重となります。

【利益】

- ・「Optimal Biz」を始め、「OPTiM Cloud IoT OS」やAI関連サービスのストック売上が順調に推移しております。
- ・前年対比でフロー収入の割合が増加したこと及びソフトウェア償却費が増加したことに伴い原価率が上昇しております。
- ・持分法による投資損失が、前年度から1,584万円増加し4,367万円となっております。
- ・上記の結果、利益については、前年比マイナスとなっておりますが、当初の計画通りであり通期業績への影響はございません。

第1四半期の進捗状況としては、売上・利益ともに計画通り順調に推移しており、通期業績予想への影響は一切ございません。

なお、現時点において新型コロナウイルスによる影響は顕在化しておりませんが、業績予想に与える影響が判明した場合は、すみやかに開示を行います。

成長戦略

TAM160兆円[※]市場に向け必要となる主な投資とその用途

- 1) OO×ITの更なる推進による接続デバイス、産業拡大に向けた投資
- 2) 産業用キラーサービス開発に向けた投資
- 3) 18万社の顧客基盤へのCorporate DX新サービス開発に向けた投資
- 4) 上記を実現するためのAI/IoTプラットフォームCloud IoT OSへの投資
- 5) 上記を実現する優秀な人材への更なる投資

TAM160兆円の市場に向けて

利益を確保しながらも**積極的な成長投資**を継続

※ 「第4次産業革命の中心的な企業となる」ことで見据える市場規模」スライドを参照

〇〇×IT構想の更なる推進にむけて

中期経営テーマ OPTiM

各産業とIT（AI・IoTなど）を組み合わせる
「〇〇×IT」により
全ての産業を第4次産業革命型産業へと
再発明してまいります

2021年3月期第2四半期決算説明会資料より

OPTiM Cloud IoT OSが次々に実現する産業DX

Industrial DX

産業共通	建設	医療	農業・IoT	ロボット	更なる OO×ITを推進	
PC・スマホ・ タブレット 	カメラ 	建機・ダンプ・ トラック  KOMATSU® Landlog	手術ロボット  hinoto Medicaroid	ドローン・ センサー等  NTT e-DroneTechnology	各種検査ロボ  Kawasaki Powering your potential	450億台になる さまざまな業界・ ハードウェアへ展開 

OPTiM Cloud IoT OS

ID管理・デバイス管理・遠隔制御・クラウド管理・セキュリティ・エコシステム運用・課金管理

AIサービス

OPTiM IoT	OPTiM AI Camera	OPTiM Geo Scan	MINS	農業DX サービス	ロボットDX サービス	... 次々に 新サービスを投入
--------------	--------------------	-------------------	------	--------------	----------------	------------------------

産業向けサービス

2021年度
Q1

Q2

Q3

Q4

2022年度
Q1

IoTプラットフォームサービス



農業



国産ドローンサービス利用推進：
NTT e-Drone Technology設立

固定翼型ドローン
栽培指導実証

ハウス
栽培実証

スマート米2022
販売開始

「ピンポイントタイム散布」
サービスの提供を開始



医療



「オンライン診療プラットフォーム」
バージョンアップ

「ポケットドクター」
神戸大学と共同研究



建設・土木



「OPTiM Land Scan」
としてβ版無償提供

サービス提供開始
OPTiM® Geo Scan
高精度3次元測量

国土交通省 九州地方整備局
「令和3年度防災訓練」へ提供

スキャン・
エックス連携

「IT導入補助金2021」認定

国土交通省 九州地方整備局が
熊本県で実施する「災害査定
のデジタル化」採用

Geo Point
発表

「IT導入補助金2022」認定
国交省出来形管理
要領準拠
Geo Design
発表

産業共通



PC・スマホ・タブレット



カメラ

OPTiM® IoT
クラウド機器管理サービス

サービス提供開始

デロイト トーマツ ミック経済研究所調査
レポートAIソリューション
5部門で市場シェアNo.1獲得

デロイト トーマツ ミック経済研究所調査レ
ポートAIソリューション
8部門で市場シェアNo.1獲得

one x one
新宿ミロードへ提供 JR東海実証

AKIBAのアキバ、
丸の内エリアへ提供 機能追加
Safe連携 機能追加
API無償トライアル

OPTiM AI Camera

混雑状況を可視化して三密を回避

広域モード・ 上野動物園
API連携追加 混雑マップ提供

ArgosView
連携

機能追加
飯田お練り祭り

「IT導入補助金2022」認定
機能追加
佐賀空港提供
熊本城提供

リモートマネジメントサービス

Optimal Second Sight
遠隔作業支援サービス

Smart Field

RealWear
スマートグラス対応

ザクティ
ウェアブルカメラ対応
スパイダープラス
連携検討開始

Industrial DX戦略：農業

これまでの取り組み

消費者、生産者ファーストのビジネスモデルを確立
単一作物で国内最大市場を持つ“米”で
栽培から加工、販売（EC）までを一気通貫で提供



弊社が生産者提携し栽培、販売を実現する“スマート米”において消費者、生産者ファーストのビジネスモデルを確立

農業とITの未来メディア「SMART AGRI」を運営
弊社が主体で発足させたスマート農業アライアンスに生産者を中心に2,200の団体が参加。協業し農業全体のDX化を進める

農林水産省、各自治体、生産者と先進的共同研究を数多く実施

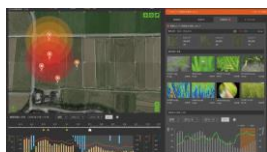
農業・食品産業全体の効率化と付加価値向上を目指した
独創的なDX（AI・IoT）サービスを開発



ドローンを使ったピンポイント農薬散布・施肥テクノロジー（世界初・特許取得）を提供



ドローンを使った播種テクノロジーを提供



圃場をAI・IoTで画像・センサ解析するサービス“Agri Field Manager”を提供



グライダー型ドローンを使った広域圃場管理システムを提供

今後の展開

米産業全体のDX化

”スマート米“栽培・販売を通じてノウハウを確立した“米”において栽培から加工、流通、販売、全体を見据えたDXサービスを提供する



TAM
約
2.3
兆円※

※ 矢野経済研究所「2020年版 コメビジネス・米飯市場の実態と将来展望」米飯市場の市場規模推移より

農業DXサービスの販売拡大

実用化段階に入った栽培の効率化、付加価値化を行うための数多くのDXサービスをさまざまなチャネルから提供していく



TAM
約**3,885**
億円※

※ 『2030年のフード&アグリテック』（NAPA編）の市場規模予測値から「次世代ファーム」「農業ロボット」「生産プラットフォーム」の部分を用いて算出

これまでの取り組み

手術支援ロボットシステム「hinotori™サージカルロボットシステム」用ネットワークサポートシステム「MINS※」を共同開発

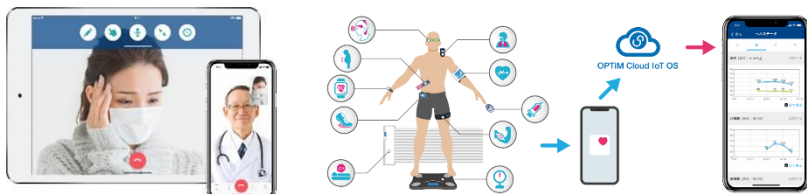


MINS※により実現されること：「hinotori™の稼働状態やエラー情報のリアルタイム収集」「手術室映像のライブ配信及び閲覧」「デジタルツインによる稼働状態の三次元再現」など

※Medicaroid Intelligent Network System

オンライン診療プラットフォーム

2016年2月 「オンライン診療ポケットドクター」を発表
 2020年2月～9月 「ポケットドクター」を医療機関に無償提供し、新型コロナウイルス感染症対策に貢献
 2020年4月 オンライン診療プラットフォームのOEM提供を発表
 2021年7月 「ポケットドクター」とウェアラブル心電計「duranta」を用いた新診療形態の共同研究を、神戸大学にて開始



今後の展開

手術室向けDXサービスとして販売拡大

・hinotori™出荷拡大※に伴い、MINSを順次導入

※日本での事業基盤確立(24.3月期:100億円)
 (シスメックス株式会社 2021年3月期 決算説明会より)
 hinotori™、婦人科および消化器科への適応申請(2021年10月31日付)
 前立腺がん全摘除術などを中心に全国の病院へ拡大中
 (一部例)
 2021年9月 藤田医科大学病院における1例目
 2021年11月 武蔵野徳洲会病院における1例目

・手術室向けDXサービスの共同開発と展開

- ・hinotori™本体の競争力拡大
- ・手術室関連の新規ビジネス創出

コロナ渦でニーズが高まる分野へ応用

オンライン診療プラットフォームを関連サービスに広く展開

TAM
 約 **1,500**
 億円

オンライン診療サービス、オンライン服薬指導、保健指導等企業健保向けオンラインサービスなどの合算値

※1 2024年推定値。調査会社シード・プランニング「オンライン診療サービスの現状と将来の市場に関する調査の結果(2020年7月)」より

※2 全国の総処方箋枚数、約8億枚(厚生労働省「平成30年度 調剤医療費(電算処理分)の動向」より)に服薬指導単価430円を掛け合わせ、さらにそのうち1割がオンライン化すると想定した場合

※3 50人以上の従業員がいる事業所数、約16.4万施設(平成22年労働安全衛生基本調査、平成26年経済センサス(一部推計含む。))に対して、5万円/月/施設で試算

これまでの取り組み

LANDLOG推進 with EARTHRAIN

SC Edge(現場)



SC Fleetデバイス
(ダンプカーなど)

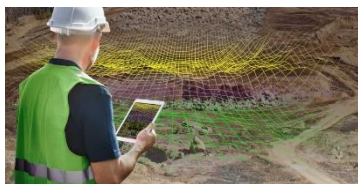


SCLetrofitキット
(油圧ショベル)

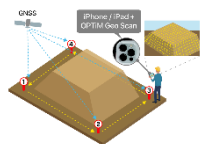


- ・EARTHRAIN社とともに、OPTiM Cloud IoT OS提供を通じたLANDLOGの事業・開発推進
- ・ショベルカー、ダンプカー、ドローン、各種エッジデバイスなどのデバイスを管理・解析
- ・ランドログマーケティングを通じた、事業協業、普及支援

建設・土木向けDXサービスの開発・販売拡大



- ・iPhoneを使った3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」正式リリース
- ・国土交通省のNETIS認定を取得、出来形管理要領準拠
- ・GNSS測量・杭打ちアプリ「OPTiM Geo Point」のリリース(無料オプション)
- ・図化アプリ「OPTiM Geo Design」のリリース(無料オプション)



今後の展開

建設・土木業界のDX化

- ・EARTHRAIN社とともに、引き続きOPTiM Cloud IoT OS提供を通じたLANDLOGの事業・開発推進
- ・OPTiM Geo Scan の更なる展開
モバイル端末を利用したLiDAR測量アプリとして国内初、国土交通省の「三次元計測技術を用いた出来形管理要領(案)」に準拠。
これにより、あらゆる規模の現場で、工事開始から検査終了まで建設全体のプロセスを通じての利用が容易になり、さらに多くの現場での導入が可能に。

建設・土木向けキラーDXサービスの販売拡大

- ・OPTiM Geo Scanを中心とした建築・土木DXサービスの開発と展開
- ・ターゲットとなる建設関連会社36万社※に提供

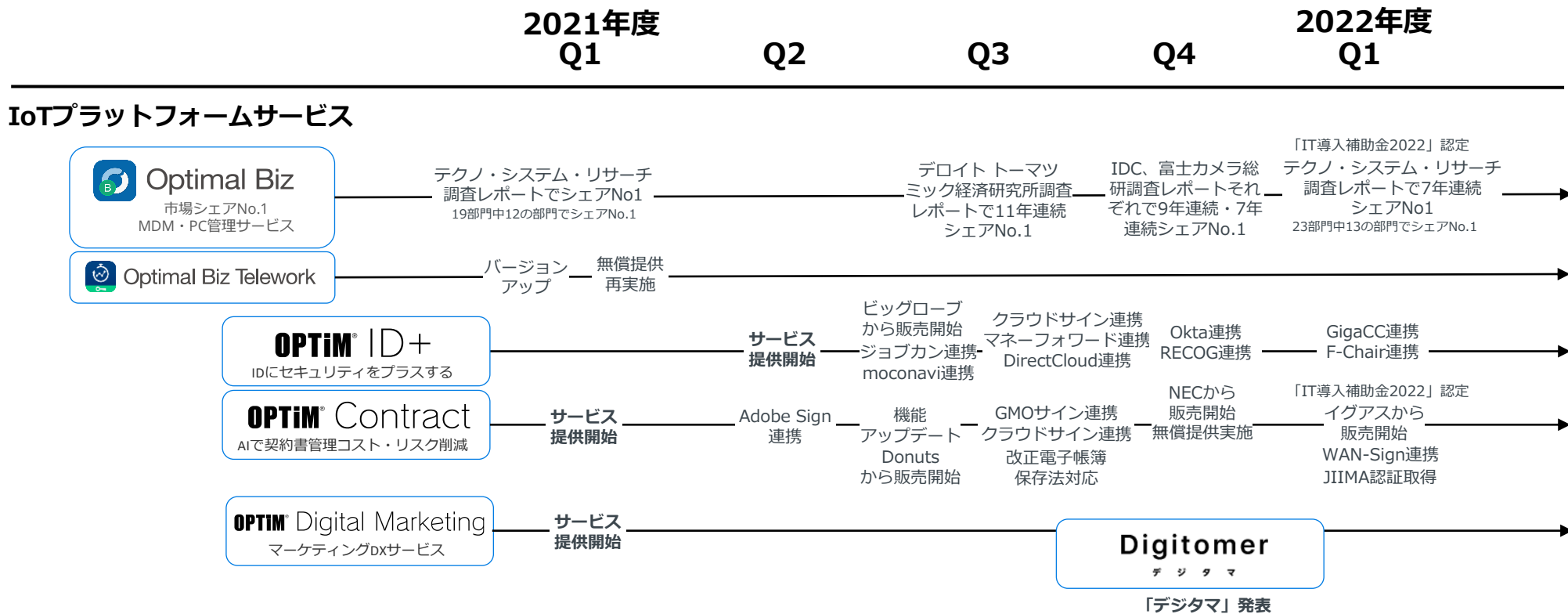
※ 土木工事で元請けができる会社建設会社130万社から企業規模などを鑑みて算出

TAM
3,600
億円

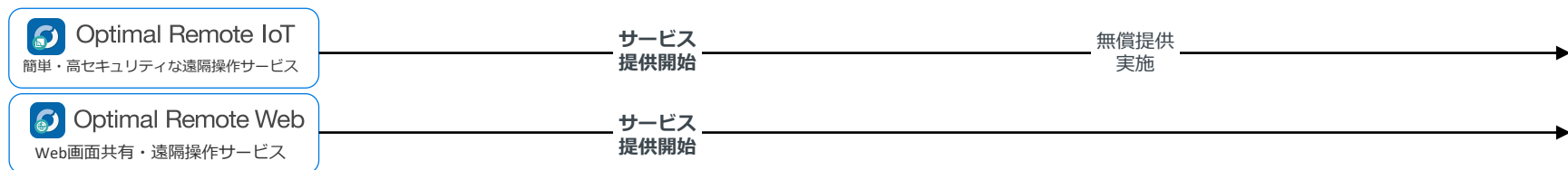
**コロナ禍により、
Corporate DX (オフィス業務のデジタル化) による
リモートワーク、業務効率化、コスト削減
ニーズが急拡大**

Optimal Biz顧客を中心とした約18万社の顧客網を構築するパートナー戦略





リモートマネージメントサービス



450億台^{※1} × 300円/月 =

(IoT機器出荷台数予想) (Optimal Biz平均月額単価)

TAM 約 **160**兆円^{※2}

国内市場TAM約9兆円

国内シェア40%獲得でTAM約3.6兆円^{※3}

※1 総務省令和元年版 情報通信白書 第1部 第2節 デジタル経済を支えるICTの動向、(2) IoTデバイスの急速な普及、図表1-2-1-3 世界のIoTデバイス数の推移及び予測より
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r01/html/nd112120.html>

※2 デバイスあたり平均月額単価300円、年間単価3,600円のOptimal Bizの価格体系をベースに算出

※3 世界市場TAMに日本GDP比率をもとに国内市場を推測。Optimal Bizシェアが約40%

2023年3月期 通期業績見通し

創業来**23期連続**となる
過去**最高売上高**を目指します。

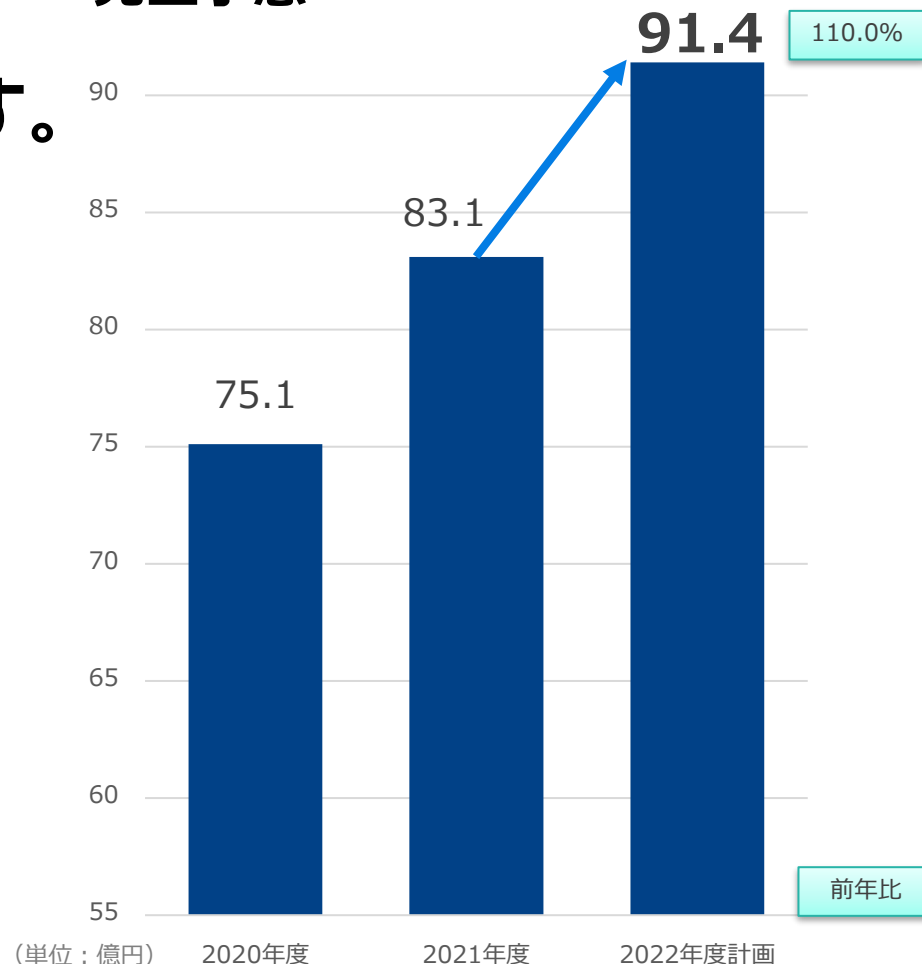
91.4億円(前年比110.0%)

当社のビジネスモデルは、ストック型のライセンス収入を中心とした売上構造となっており、市場のなかでの当社の位置づけも引き続き堅調であり、今後もこの傾向で推移するものと想定しております。

前期において、現在展開中のサービスについて、市場の将来性やその市場における当社の優位性、市場シェア、競合他社の状況等、様々な観点から検討を重ね、注力すべきサービスの優先度を決定しました。

今期も前期に引き続き、その優先順位に基づき、キラーサービスの開発を強化するために積極的な成長投資を行うとともに強固な販売網を活用し、キラーサービスの販売を促進することで、将来的な安定成長を支えるストック売上の底上げを図る一年とする方針です。

売上予想

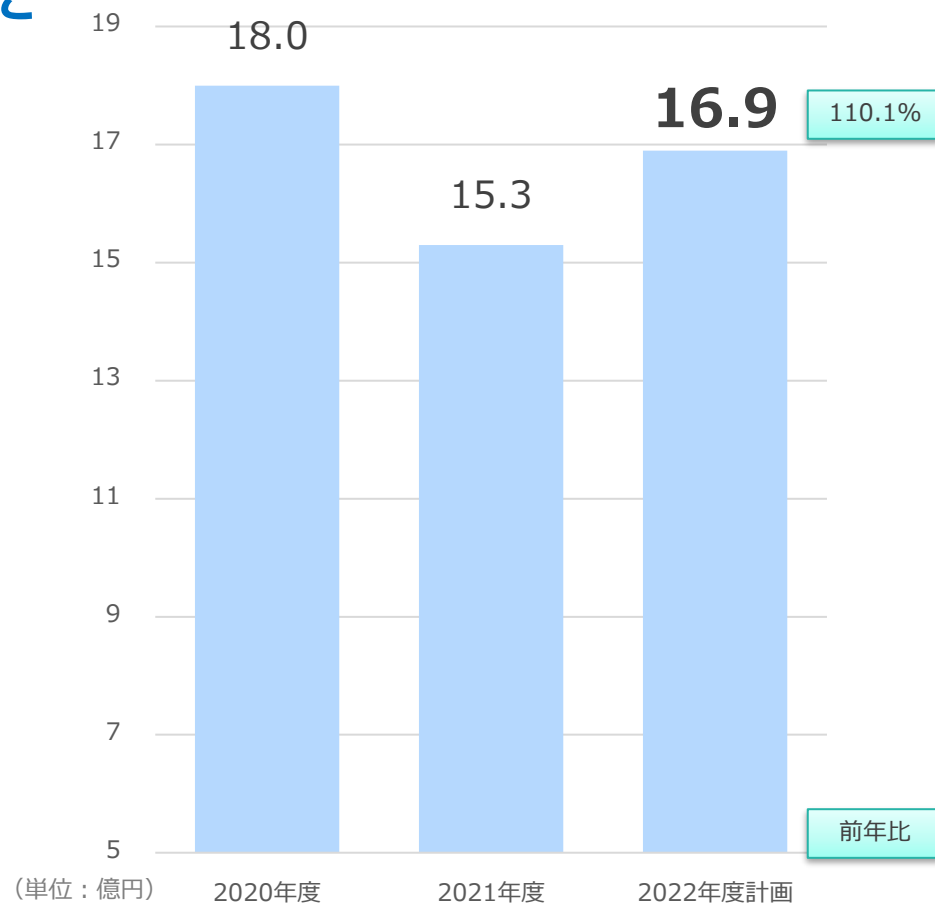


第4次産業革命の中心的企业になるために
利益を確保しながらも
積極的な成長投資を継続いたします。

営業利益 16.9億円
(営業利益率18.6%)
(前年比110.1%)

今期においても引き続き積極的な成長投資を継続していく方針であることおよび期中において優良な投資機会が生じた場合、柔軟かつ積極的に投資を行っていきたいと考えております。

営業利益予想



第4次産業革命の中心的な企業になるために、引き続き今期も積極的な成長投資を実施いたします。

売上については、創業来**23期連続**となる過去**最高売上高**を目指します。

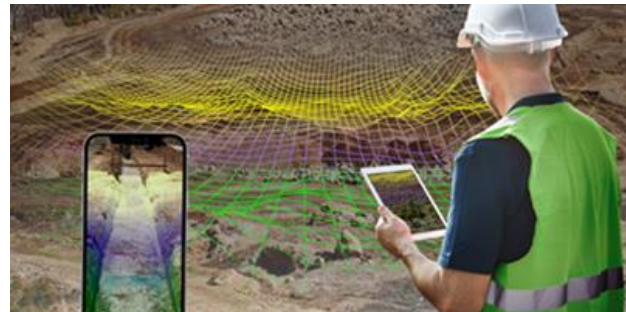
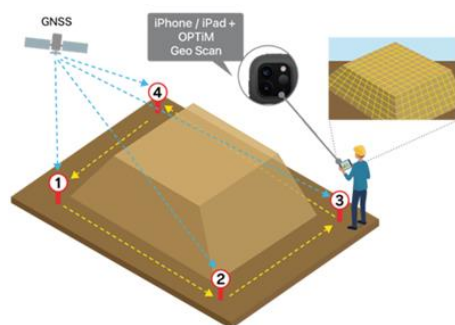
利益については、積極的な成長投資を実施しつつ前年比**110.1%**の営業利益を目指します。



Appendix

国土交通省の出来形管理要領に「OPTiM Geo Scan」が準拠

国内初、モバイル端末を利用したLiDAR測量アプリとして唯一の準拠、
出来形測量での利用が可能に



- 「OPTiM Geo Scan」の本要領における準拠点について
「OPTiM Geo Scan」は、「3次元計測技術を用いた出来形管理要領」の第14編土工（1000m³未満）・床掘工・小規模土工・法面整形工編第9章モバイル端末を用いた3次元計測技術（多点計測技術）に準拠しております。

図化アプリ

「OPTiM Geo Design」を発表

平面図、縦断図、横断図が誰でも簡単に作成可能、
「OPTiM Geo Scan」無料オプションとして提供



「OPTiM Geo Point」と「OPTiM Geo Design」を利用すれば
測量から図化までをワンストップで完結

ドローンとA I 解析技術を活用したダム遮水壁点検業務における 高度化・効率化を実現

高精度な異常検知及び約40%のコスト削減を実現

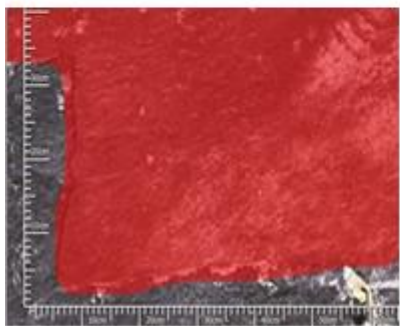
九州電力がドローン測量で使用している独自の自動操縦プログラム（特許第6902763号）を傾斜のあるダム遮水壁の壁面撮影に活用し、オプティムが開発したA I による画像解析を組み合わせることによって、1センチメートル単位でダム遮水壁のひび、表面保護層の塗布の剥がれ等の損傷を確認できる高精度な設備異常検知を可能にしたもの



ドローンによるダム遮水壁撮影イメージ



ダム全体像を合成後、A I で解析



遮水壁の表面保護層の塗布の剥がれ等の損傷を1センチメートル単位で可視化

九州佐賀国際空港旅客ビルの 利用者数カウントに活用

本取り組みにより得られたデータに基づいて、利用状況に応じた利便性向上の検討などが可能となります。これにより、旅客ビル利用者の皆様のサービス性・安全性向上が期待されます。



観光DXを推進、熊本城天守閣の 新型コロナウイルス対策での利用

天守閣内の滞在人数を把握することで、より効率的な感染拡大防止対策が可能となります。また、利用者のスムーズな入場が可能となることから密集状態の発生を防ぐこともできます。





Optimal Biz



テクノ・システム・リサーチ調査レポートにおいて
モバイル管理ソフトウェア/SaaS市場メーカーシェア

7年連続
No.1 を獲得^{※1}

全13部門でもシェア**No.1**^{※2}



テクノ・システム・リサーチの 調査レポートにて、 7年連続シェアNo.1を獲得

同レポートの23部門中13部門
においてもシェアNo.1の評価

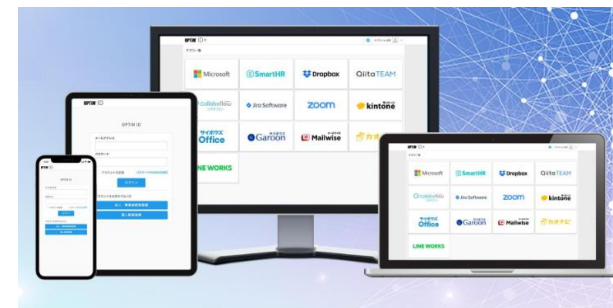
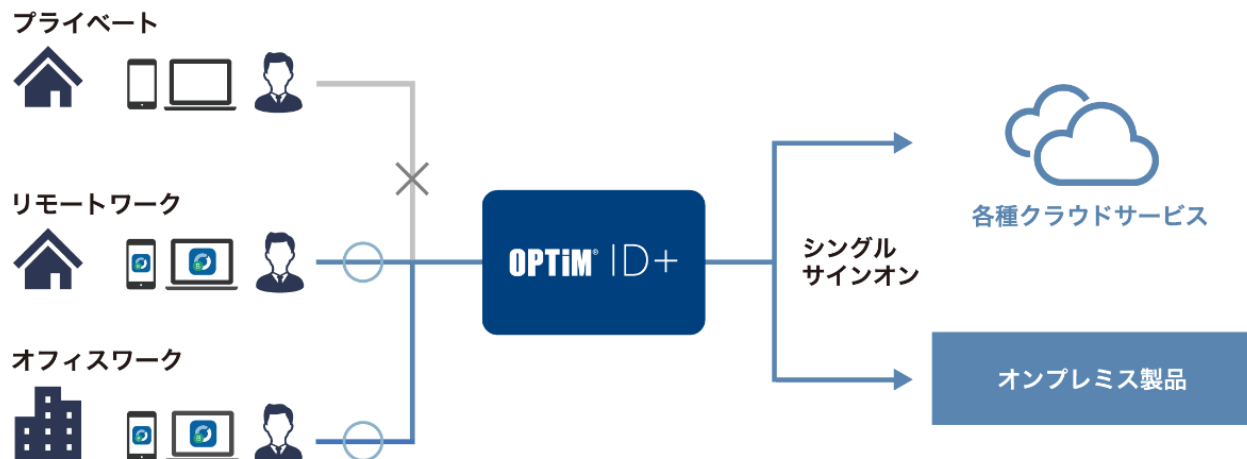
※1 テクノ・システム・リサーチ

2016年3月発刊、「2015-2016年版 PC資産管理/モバイル管理市場のマーケティング分析」、
2017年1月発刊、「2016-2017年版 PC資産管理/モバイル管理市場のマーケティング分析」、
2018年2月発刊、「2017-2018年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、
2019年2月発刊、「2018-2019年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、
2020年1月発刊、「2019-2021年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、
2021年3月発刊、「2020-2021年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、
いずれも「Ⅰ.市場動向編」、「2.モバイル管理市場」より。
2022年3月発刊、「2021-2022年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、
「Ⅱ.市場動向編」、「モバイル管理ソフトウェア・SaaS市場 メーカーシェア (金額ベース/数量ベース)」より。

※2 「2021-2022年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」の「Ⅱ.市場動向編」、「モバイル管理ソフトウェア・SaaS市場 メーカーシェア (金額ベース/数量ベース)」において、発刊元のテクノ・システム・リサーチにより発表された項目のうち、数値や結果として発表されているものを部門としてオプティムが定義し、集計した総数。

Corporate DX : OPTiM ID+ IDにセキュリティをプラスする

OPTiM®



「OPTiM ID+」は、国内シェアNo.1 MDM「Optimal Biz」と連携した
シングルサインオンサービスです

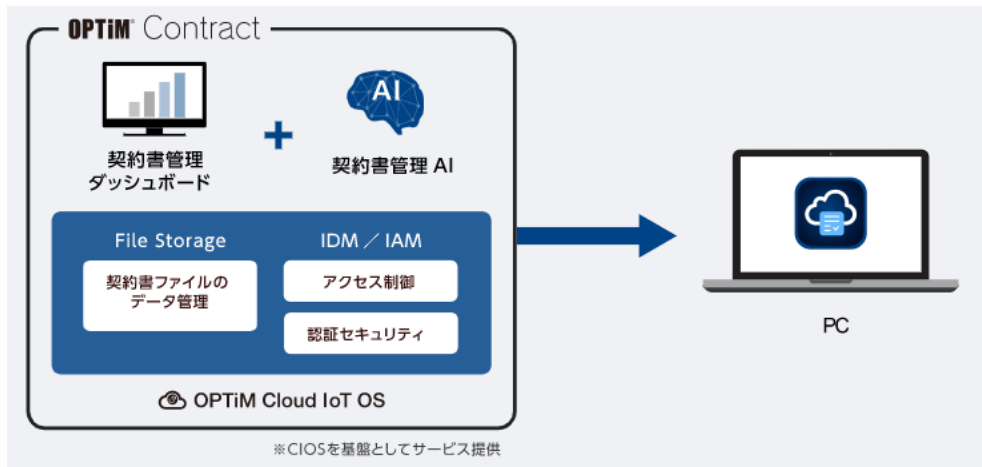
OPTiM® ID+ 

サービス連携開始

GigaCC

エフチェアプラス
F-Chair+

2022.04.27, 06.16プレスリリース



JIIMA認証 (電子取引ソフト法的要件) を取得



AIの自動データ抽出で
入力作業を削減



柔軟な検索機能で
すぐに契約書が見つかる



契約更新を通知し
経済損失を削減

改正電子帳簿保存法に則った国税関係書類の
電子取引データの保管に対応

「OPTiM Contract」は、契約書データをAIが自動で高速抽出・入力、クラウドで一元管理し、管理コストを削減・契約更新漏れによる損失を防ぎます

OPTiM Contract

販売開始(新規販売パートナー)

サービス連携開始

「MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」をはじめとする オプティムの複数サービスが、 新たに「IT導入補助金2022」対象ツールに認定

補助率：	ITツールの導入費用に対し、最大50%が補助されます。 ※具体的な補助額は運営機関の審査により決まります。
対象：	<ul style="list-style-type: none"> • Optimal Biz • OPTiM Contract • OPTiM AI Camera • OPTiM AI Camera Enterprise • OPTiM Geo Scan <p>※2022年6月17日時点、上記のサービスをオプティムから導入される場合、対象となります。 ※IT導入補助金の登録事業者の販売パートナー様で上記のサービスを補助対象ツールとして登録済みであれば、当該パートナー様から導入された場合でも、補助対象となります。詳しくはオプティムへお問い合わせください。 ※その他取り扱い対象サービスに関しましては、下記のWebサイトをご確認ください。 https://www.optim.co.jp/it-hojo</p>
交付申請期間：	終了時期は「サービス等生産性向上IT導入支援事業」事務局より、後日案内予定です。 ※まずは、オプティムへお問い合わせください。
申請方法：	詳細については、問い合わせフォームよりお問い合わせください。
問い合わせフォーム：	https://www.optim.co.jp/it-hojo

これにより、対象ツールを最大半額で導入することができるため、より多くの中小企業・小規模事業者等の皆様にオプティム製品をご活用いただき、企業のDX化を支援できるようになりました。

2022.05.19, 2022.06.17プレスリリース

経営理念

世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創り出すことを目的として事業に取り組む。




また、存続を目的とせず、たえず身の丈に合わない大きな志を持ち、楽しみながら挑戦する。


社内外を問わず、あらゆる属性を意識せず、互いが互いの立場を思いやり人間力の向上をおこなう。

オプティムでは、企業のその存在理由そのものが、多くの人々への貢献にあると考えており、その一環として環境や社会問題への取り組みを積極的に行っております。

利益創出は、その貢献を永続化させる、あるいは、イノベーションへの投資によって、その貢献を最大化、効率化させるために必要なものであると位置づけています。

また、ダイバーシティや地域社会との関係性も重視し、創業来上記の経営理念を推進しております。また、ガバナンスの強化を通して、透明性の確保による、企業不祥事、不正の防止、OPTiMのスタッフ個々人のやりがいある職場環境、豊かな人生の実現を図ってまいります。国連で採択されたSDGs(Sustainable Development Goals)についても、事業活動を通じて目標達成に貢献してまいります。

関連するSDGs	当社の活動
Environment (環境)	
<div data-bbox="203 411 391 596"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>  </div> <div data-bbox="203 619 391 805"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>  </div> <div data-bbox="203 828 391 1013"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p>  </div>	<p>テーマ：生物多様性の確保と環境負荷軽減 ピンポイント農薬・肥料散布により化学農薬、肥料を最大99%削減 オプティムが特許を保有する「ピンポイント農薬・肥料散布テクノロジー」は、ドローンと画像解析技術を用いた精密農業を行うことができる。必要な箇所のみ農薬、肥料を散布することで、土壌環境への負荷を軽減すると同時にコストも削減することができる。また、減農薬栽培や作物の収量安定を実現。本取り組みは、農林水産省が策定する「みどりの食料システム戦略」でも紹介されている。また、具体的取り組みとして「ドローンによるピンポイント農薬・肥料散布の普及」が明記されている。</p> <p>テーマ：気候変動対策の推進 デジタル技術を用いた気候変動（温暖化）に対応可能な栽培技術体系の確立 気象・水位・栽培歴・病害虫・生育データをデジタル化することで、環境・生育状況に応じた栽培手法をレコメンドするシステムを開発。また、AIを用いた病害予察技術の高度化を実施。気候変動に伴う、作物の高温障害や病害の北上等の課題への対策を可能とすることで、持続的な栽培を可能とする。</p> <p>テーマ：2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現の推進 ドローンを活用した資源量調査サービス「ForestScope」の提供 ForestScopeは、ドローンを活用して森林を空撮し、画像解析により樹木本数や材積量を推定することができる。森林資源量の調査を簡便に行うことができ、資源量の調査工数の削減を行うことができる。森林保全を行うには資源量調査が有効なデータとなり、保全のための間伐や資源循環利用、カーボンニュートラルに向けた、計画的な森林マネジメントに貢献することができる。</p>

関連するSDGs	当社の活動
Social（社会）	
<div data-bbox="91 297 281 486"> <p>4 質の高い教育をみんなに</p>  </div> <div data-bbox="292 297 482 486"> <p>8 働きがいも経済成長も</p>  </div> <div data-bbox="91 494 281 684"> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>  </div> <div data-bbox="292 494 482 684"> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>  </div>	<p>テーマ：地域社会の労働力不足解消、新たな働き方提案 多様な働き方を支援するサービス群（Optimal Biz、Optimal Biz Telework、Optimal Remote、Optimal Second Sight）の提供</p> <p>新型コロナウイルス感染拡大に伴い緊急事態宣言が発令され、多くの企業がテレワーク（在宅勤務）へと勤務形態を移行。また、物理的な場所や時間を意識しない仕事のやり方も求められている。このような社会状況に応えるべく、多様な働き方を実現する複数のサービスが提供されている。</p>
<div data-bbox="184 736 375 926"> <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>  </div>	<p>テーマ：地域間医療格差の解消と高度な医療の提供 患者、医療機関の双方においてメリットがある「オンライン診療サービス」を実現</p> <p>地域ごとの医療格差、仕事や育児、身体的事情などでの来院機会損失の課題に対して、スマホやタブレットで遠隔診療を行うことで継続的に受診でき、予防医療にも繋がり生活習慣病有病者や介護者を減らすことが可能。また医師にとっては、往診における時間的・経済的負担も軽減。</p>
Governance（企業統治）	
<div data-bbox="91 1062 281 1252"> <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  </div> <div data-bbox="292 1062 482 1252"> <p>16 平和と公正をすべての人に</p>  </div>	<p>テーマ：企業価値、株主価値向上を目指して 指名・報酬・特別委員会の設置</p> <p>取締役の選解任や報酬などの重要な事項の検討にあたり、社外取締役の適切な関与や助言を得る機会を確保し、公正性・透明性・客観性を強化することを目的に、取締役会が任意に設置する諮問機関として「指名委員会」「報酬委員会」を設置。「指名委員会」「報酬委員会」の構成員は、取締役である委員3名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役から選定している。また、支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等について、公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレートガバナンスの充実を図るため、「特別委員会」を設置。「特別委員会」は独立社外取締役2名で構成されている。</p>